

## **Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Pancarona Candle**

Bulan Urfatush Shabrina Harpray<sup>1</sup>, Choirun Nisa<sup>2</sup>, Lela Tusima<sup>3</sup>, Tomy Rizky Izzalqurny<sup>4\*</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Negeri Malang  
\*tomyrizky.izzalqurny.fe@um.ac.id

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah dengan menunjukkan bahwa bisnis Lilin Aromaterapi “Pacarona Candle” layak untuk dilakukan. Metode Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif ini dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP, serta melakukan analisis proyeksi. Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan. Tahapan penelitian ini dengan: penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perangkaan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kesemua aspek yang diuji menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dilakukan bahkan dari aspek keuangan menunjukkan angka yang menguntungkan apabila dikembangkan dalam bisnis.

**Kata Kunci:** Kelayakan, Bisnis, Lilin, Proyeksi

### **Abstract**

*The purpose of this study is to show that the "Pacarona Candle" Aromatherapy Candle business is feasible. Methods This research uses quantitative and qualitative research methods. This quantitative method is carried out on the financial aspect, in this aspect a quantitative analysis is carried out using the analysis of IRR, NPV, Payback period, and BEP, as well as performing a projection analysis. Qualitative methods are carried out on market and marketing aspects, technical and technological aspects, management aspects, and environmental aspects. The stages of this research are: idea discovery, research stage, evaluation stage, ranking stage for feasible proposals, implementation plan stage and implementation stage. The results of this study indicate that all aspects tested indicate that this business is feasible to do even from the financial aspect, showing profitable numbers if developed in business.*

**Keywords:** Feasibility, Business, Candle, Projection

## **PENDAHULUAN**

Lilin merupakan salah satu alat yang dapat memenuhi kebutuhan manusia. Lilin tidak hanya dapat digunakan sebagai alat penerangan tanpa listrik, tetapi juga dapat dimanfaatkan sebagai dekorasi rumah, membantu proses penyembuhan serta mendukung gaya hidup sehat bagi yang menggunakannya. Hal ini dikarenakan, pada zaman sekarang ini, lilin memiliki fungsi tambahan lain, yaitu aromaterapi, sehingga saat dinyalakan mengeluarkan aroma harum ke seluruh ruangan serta pengusir dan pengusir serangga. (Al Fatina dkk, 2021).

Lilin beraromaterapi memberikan aroma harum pada saat digunakan, juga memberikan manfaat bagi mereka yang lebih menyukai aroma lembut dengan beragam varian aroma pilihan yang dapat dipilih sesuai keinginan. Aromaterapi dapat memberikan relaksasi dengan mengeluarkan aroma yang dapat menenangkan orang yang menghirupnya. Lilin beraroma terapi sendiri memiliki banyak manfaat bagi tubuh, selain untuk relaksasi, lilin beraroma ini juga dapat menciptakan suasana nyaman, mengurangi stres, meningkatkan tenaga bagi yang menghirupnya, memperbaiki tidur, menghilangkan kelelahan mental, dan membantu membentuk pola hidup

sehat dari khususnya bagi perempuan (Hartono, 2020). Perkembangan lilin aromaterapi kini hadir dalam berbagai bentuk, aroma dan bahan dasarnya.

Berdasarkan hal tersebut, maka muncul beberapa ide untuk membuat bisnis lilin aromaterapi dengan bahan dasar alami (yaitu dari rempah-rempah) karena Indonesia kaya akan rempah-rempah dan juga akan membuat kemasan yang unik. Untuk mendukung hal tersebut, mereka juga ingin membuat lilin beraroma ini mampu memberikan aroma yang membantu orang bersantai sehari-hari, tanpa menghabiskan banyak uang, dan melengkapi serta menggunakan lilin wangi secara instan untuk membentuk gaya hidup sehat (Aisyah, 2018). Penelitian ini akan menggunakan studi kelayakan bisnis untuk mempelajari ide bisnis tersebut.

Studi kelayakan bisnis adalah studi tentang apakah bisnis layak secara berkelanjutan. Oleh karena itu, dilakukan analisis kelayakan usaha lilin aromaterapi yang disebut “Pacarona Candle”, dan penilaian aspek dalam studi kelayakan dibagi menjadi dua bagian yaitu primer dan sekunder. Aspek utama ini ada di semua sektor bisnis, termasuk: Pemasaran dan Pemasaran, Teknologi dan Teknologi, Manajemen dan Organisasi, Hukum, dan Ekonomi dan Keuangan. Aspek Sekunder adalah Aspek pelengkap yang disusun sesuai dengan kebutuhan instansi/lembaga yang terkait dengan subjek penelitian, yaitu Aspek Analisis Mengenai Dampak Lingkungan dan Aspek Sosial. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menunjukkan bahwa bisnis ini layak dilakukan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Identitas Usaha**

Unit usaha ini diberi nama Lilin Aromaterapi “Pacarona Candle” dengan keunikan yang dimiliki yaitu menggunakan rempah rempah khas Indonesia yang memiliki aroma yang khas dan mampu memberikan rasa rileks dan tenang saat mencium aroma tersebut. Diharapkan produk ini mampu memberikan rasa rileks dan tenang tersebut sehingga dapat menarik minat masyarakat luas.

Nama Badan Usaha : Lilin Aromaterapi Pacarona Candle  
Pemilik : Bulan Urfatush Shabrina Harpray  
Alamat : Jl. Trunojoyo gang 1 no.28 RT/RW 01/04 Kelurahan Songgokerto,  
Kecamatan Batu, Kota Batu  
No. Telp : 088-909090901  
Tipe :UMKM

### **Aromaterapi**

Cara pembuatan lilin aromaterapi

1. Menyiapkan semua bahan untuk membuat lilin.
2. Siapkan air dan rebus hingga mendidih.
3. Siapkan wadah stainless steel yang berisikan wax candle.
4. Aduk hingga wax lilin meleleh.
5. Setelah meleleh sempurna angkat dari air panas kemudian beri aroma terapi yang diinginkan.
6. Kemudian masukkan lilin kedalam jar dan jangan lupa untuk memberi sumbu pada jar terlebih dahulu.
7. Pada atas lilin beri hiasan berupa rempah rempah kemudian tunggu hingga dingin.
8. Setelah dingin, tutup lilin dan simpan di suhu ruangan.

## **Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis yang dilakukan secara terus menerus. Menurut Subagyo (2007) metode yang dilakukan yaitu analisis pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan, serta aspek keuangan. Ichsan dkk. (2019) mengungkapkan bahwa terdapat beberapa tahapan dari studi kelayakan bisnis, yaitu penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode Penelitian dengan metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif ini dilakukan pada aspek keuangan, pada aspek ini dilakukan analisis kuantitatif dengan menggunakan analisis IRR, NPV, Payback period, dan BEP, serta melakukan analisis proyeksi. Metode kualitatif dilakukan pada aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik dan teknologi, aspek manajemen, dan aspek lingkungan.

Penelitian ini dilakukan pada unit usaha Lilin Aromaterapi “Pacarona Candle”. Tahapan penelitian ini dengan: penemuan ide, tahapan riset, tahapan evaluasi, tahapan perancangan usulan yang layak, tahapan rencana pelaksanaan dan tahapan pelaksanaan (Ichsan dkk., 2019).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Daerah utama yang akan menjadi segmen pemasaran dari produk ini adalah Malang Raya dan sekitarnya. Kami memilih Malang Raya dan sekitarnya sebagai segmen pemasaran dari produk ini karena di daerah ini banyak sekali kampus-kampus besar yang mana target utama dari produk ini adalah mahasiswa.

Selain dijual secara eceran, produk ini juga dijual menggunakan sistem reseller sehingga toko souvenir dan oleh-oleh yang ada di Malang Raya akan menjadi target utama reseller produk kami. Lalu, produk ini juga akan dipasarkan secara online ke seluruh Indonesia sehingga daerah pemasaran produk ini cukup luas.

Harga yang kami tawarkan yaitu sebesar Rp30.000,-, dengan berat 240 gram serta memiliki kualitas yang baik. Dalam pendistribusiannya dilakukan melalui jasa kurir. Untuk pengiriman akan dilakukan setiap hari pada pukul 17.00. Untuk pembeli yang memesan dibawah jam 15.00 akan dikirim dihari yang sama sedangkan pembeli yang memesan diatas jam 15.00 akan dikirim dihari berikutnya. Target pasar dari produk ini adalah pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum terutama pencinta lilin aromaterapi

Target yang dituju dalam usaha ini adalah pelajar, mahasiswa, dan pecinta lilin aromaterapi dengan kisaran usia 17 – 40 tahun sehingga produk ini akan dikemas secara menarik dan kekinian. Lilin aromaterapi kami akan diberi warna-warna soft lalu dikemas kedalam toples jar transparan sehingga warna lilinya bisa terlihat dari luar, lalu bagian luarnya diberi label yang menarik dan dibungkus lagi menggunakan box. Rencana Sumber Daya Manusia (SDM) yang mana strategisnya bertujuan untuk memastikan bahwa tenaga kerjanya memadai, kompeten, berkualitas untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk selanjutnya pada tahun pertama kami menambah 1 pegawai pada bagian produksi dan bagian pencatatan keuangan dan tahun ketiga menambah 2 pegawai pada bagian produksi.

Untuk mempermudah dalam penjualan produk, maka kami akan melakukan promosi. Promosi yang kami lakukan pada bulan pertama adalah membuat konten tiktok dan bergabung

kedalam komunitas jual beli di Facebook. Pada bulan pertama ini kami tidak akan mengendorse selebgram atau seleb tiktok dikarenakan terbatasnya dana yang dimiliki. Untuk promosi pada bulan berikutnya kurang lebih sama dengan bulan pertama, akan tetapi jika nanti kami memiliki dana yang cukup akan direncanakan untuk mengendorse selebgram atau seleb tiktok.

Dalam membuat lilin aromaterapi kami menggunakan kompor gas karena dinilai lebih efektif dan dapat meminimalisir pengeluaran. Selain itu cara menggunakan yang simple dan lebih efisien. Kompor gas dan juga aluminium sebagai wadah untuk mencairkan lilin ini dalam sekali produksi mampu menghasilkan 7-8 pcs lilin aromaterapi dan dalam sekali produksi bisa menghabiskan waktu hingga 3 jam.

Tempat pembuatan produk kami berada di Jl. Trunojoyo gang 1 no.28 RT/RW 01/04 Kelurahan Songgokerto, Kecamatan Batu, Kota Batu karena daerah utama yang akan menjadi segmen pemasaran dari produk ini adalah Malang Raya dan sekitarnya. Kami memilih Malang Raya dan sekitarnya sebagai segmen pemasaran dari produk ini karena didaerah ini banyak sekali kampus-kampus besar yang mana target utama dari produk ini adalah mahasiswa.

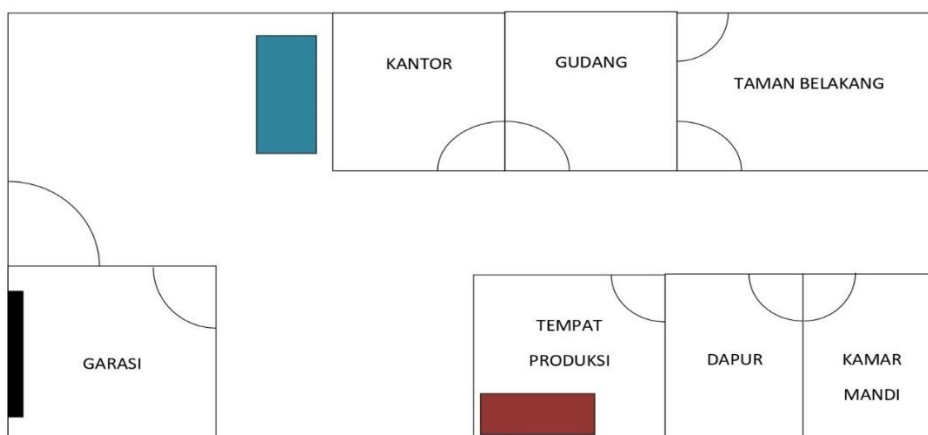
#### **Aspek Teknik dan Teknologi**

Strategi produksi yang akan dilakukan pertama kali adalah melakukan penelitian. Penelitian terhadap produk kami yaitu berawal dari penelitian dengan rempah rempah yang akan digunakan, meneliti dan mencari rempah rempah seperti apa yang memiliki aroma yang khas sehingga cocok untuk digunakan sebagai pengharum ruangan dan bisa memberikan efek rileks kepada pengguna. Selanjutnya kita akan meneliti apakah adanya pengaruh saat aroma rempah rempah bercampur dengan bahan yang akan digunakan untuk membuat lilin. Dan penelitian selanjutnya yaitu dengan mengecek seberapa lama lilin aromaterapi dengan bahan rempah rempah akan dapat digunakan



Gambar 1 Desain Logo

Produk aromaterapi ini menggunakan aroma khas rempah rempah karena banyaknya jenis rempah rempah kami memilih beberapa rempah rempah yang memiliki aroma yang khas untuk varian produk kami. Varian lilin aromaterapi kami yaitu kopi, kayu manis, vanilla, pandan, sereh, kencur, jahe dan cengkeh. Kemasan yang kami gunakan yaitu kemasan berupa jar berisi 240 mili dan pada jar tersebut akan diberi logo produk dan diberi tali rami untuk memberi kesan aesthetic.



Gambar 2 Perencanaan letak pabrik

Keterangan :

- Kotak warna hitam : Pintu garasi
- Kotak warna biru : Etalase
- Kotak warna merah : Kompor

Sesuai dengan perencanaan penjualan yaitu memasarkan barang dengan sistem online sehingga tidak ada tata letak toko. Karena masih awal produksi kita akan menggunakan rumah sederhana dengan 3 kamar yang akan kami gunakan sebagai kantor, tempat produksi atau pengolahan lilin, dan juga gudang.

Sasaran konsumen yaitu hampir semua kalangan mulai dari remaja hingga orang tua yang menyukai lilin aromaterapi, dan produk yang kami tawarkan dapat digunakan untuk semua kalangan sehingga siapa saja bisa menggunakan. Setelah melakukan penelitian mengenai komposisi yang pas untuk digunakan dalam produksi, kami akan selalu mempertahankan komposisi dan juga tetap mempertahankan kualitas bahan – bahan yang akan kami gunakan sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan akan selalu mempertahankan kualitas. Namun kami akan tetap melakukan pengembangan produk sesuai dengan minat pasar dengan mempertimbangkan beberapa hal. Selain menjaga kualitas dan tetap mengembangkan produk untuk menjadi lebih baik, kami juga akan mengembangkan proses produksi sehingga dapat melakukan produksi secara lebih efisien dan efektif sehingga dapat menghasilkan produk lebih maksimal dengan penekanan biaya produksi.

Pengendalian kualitas dilakukan dengan evaluasi performansi actual, membandingkan performansi aktual dengan sasaran yang direncanakan, mengambil tindakan terhadap penyimpanan Produk yang telah selesai produksi hingga packaging akan disimpan dalam gudang, selain pengecekan stock yang akan dilakukan selama dua hari sekali, kami juga akan melakukan pengecekan terhadap kualitas barang yang terdapat digudang, sehingga kami dapat segera mengambil tindakan terhadap produk gagal. Perbaikan kualitas akan dilakukan apabila kualitas yang telah ditentukan ternyata mendapatkan hasil yang kurang maksimal sehingga akan dilakukan pengembangan untuk meningkatkan kualitas dan produk yang kami buat juga akan mengikuti minat konsumen sehingga produk kami dapat diterima oleh masyarakat luas.

#### Aspek Manajemen

Untuk rencana perencanaan dimulai dari merencanakan untuk target pasar yaitu bagi pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum terutama yang memang pencinta lilin aromaterapi, cara

penjualan dilakukan secara online dan offline, strategi pemasaran dan promosi online akan dilakukan dengan membuat konten tiktok, jualan di fecebook dan endrose kepada selebgram instagram. Rencana keuangan yang akan dilakukan adalah sumber pendanaan awal atau modal awal yakni Rp24.000.000 didalam rencana keuangan sudah berisikan mulai kelayakan bisnis, kelayakan secara keuangan, proyeksi arus kas, proyeksi neraca, dan proyeksi laba rugi.

Dalam rencana produksi akan di cantumkan mulai dari rencana produksi, rencana keperluan bahan baku, bahan penunjang, dan rencana hasil produksi. bahan baku yang digunakan adalah beeswax dan bahan baku penunjang yaitu sumbu, dan ekstrak aroma rempah-rempah. Kemudian alat yang digunakan yaitu wadah lilin, wajan, kompor, gas, pelastik pembungkus, pewarna dan pengaduk. Dan diperkirakan rencana hasil produksi yaitu 34 lilin per hari dengan varian dan warna yang berbeda beda. Rencana Sumber Daya Manusia (SDM) yang mana strategisnya bertujuan untuk memastikan bahwa tenaga kerjanya memadai, kompeten, berkualitas untuk mencapai tujuan organisasi. Pada rencana sumber daya manusia pada awal hanya memerlukan 3 tenaga kerja yakni sebagai bagian produksi, bagian pemasaran, dan bagian pencatatan keuangan. Untu selanjutnya pada tahun pertama kami menambah 1 pegawai pada bagian produksi dan tahun ketiga menambah 2 pegawai pada bagian produksi.

Dalam menjalankan bisnis lilin aromaterapi hanya membutuhkan beberapa tenaga kerja agar bisnis bisa beroperasi berikut tabel dan struktur organisasi yang diharapkan agar bisa menjalankan bisnis pada tahun pertama yaitu bagian produksi 1 orang, pemasaran 1 orang, serta keuangan 1 orang.

Perencanaan pengarahannya yang dilakukan adalah dengan cara bekerja dengan sendiri atau penuh kesadaran secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang dikehendaki secara efektif. Dalam hal ini yang dibutuhkan adalah kepemimpinan (leadership) serta tanggung jawab.

Untuk pengendalian manajemen dilakukan dengan cara membagi tugas dan masing-masing harus membebani tanggung jawab masing-masing yang sudah disepakati bersama yaitu : bagian produksi, bertugas untuk mengawasi bagian dari produksi pembuatan lilin aromaterapi, bagian pencatatan, bertugas mengawasi serta bertanggung jawab atas masalah keuangan yang ada, dan bagian pemasaran, bertugas mengawasi dan mengelola apa saja yang akan dilakukan untuk meningkatkan penjualan

### Aspek Keuangan

Dalam menjalankan usahanya pada tahun pertama, Pancaroon Candle membutuhkan dana sebesar Rp20.545.300. Berikut ini adalah rincian sumber dana usaha kami pada tahun pertama:

**Tabel 1 Rincian dana**

<b>RINCIAN SUMBER DANA</b>	
Dana dari Investor	Rp 15.000.000,00
Dana dari Bulan Urfatush Shabrina Harpray	Rp 7.000.000,00
Dana dari Lela Tusima	Rp 1.000.000,00
Dana dari Choirun Nisa'	Rp 1.000.000,00
Total Dana	Rp 24.000.000,00

Proyeksi keuangan pada bisnis ini ditunjukkan pada tabel 2.

**Tabel 2 Rincian laba rugi dan arus kas**

	<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>	<b>Tahun 3</b>
<b>Laba Rugi Normal</b>	Rp 94.742.000	Rp 151.641.000	Rp 300.458.500

<b>Arus Kas Normal</b>	Rp 78.751.296,50	Rp 130.490.301,50	Rp 276.275.214,00
------------------------	------------------	-------------------	-------------------

Metode Net Present Value menunjukkan angka Rp 295.571.087,08 Dengan demikian, usaha Pancaroon Candle layak untuk dilaksanakan dilihat dari aspek keuangan dikarenakan hasil perhitungan NPV bernilai positif. Besarnya payback period adalah 0.26 tahun atau 3 bulan lebih 3 hari. Dengan demikian maka usaha pancaroon candle dikatakan layak karena modal dapat terpenuhi sebelum tahun ke 2.

Profitability index pada usaha pancaroon candle layak untuk dijalankan karena  $PI = 15.38 > 1$ . Pancaroon candle harus memproduksi lilin aromaterapi sebanyak 1891 unit mencapai Break Even Point (BEP). Dari perhitungan IRR diatas bahwa modal yang diinvestasikan sebesar Rp20.545.300 apabila dibandingkan dengan suku bunga sebesar 20% maka investasi lilin aromaterapi pancaroon candle layak diterima karena IRR bernilai 5623% lebih besar dari suku bunga.

### Aspek Lingkungan

Sekarang ini lilin aromaterapi memiliki banyak sekali peminat, sehingga penjual barang ini sangat banyak dengan berbagai macam harga dan variasi. Maka, pesaing dari produk kami adalah para penjual lilin aromaterapi dengan harga yang sama. Kami harus mengetahui apa saja kelemahan dan kelebihan dari pesaing agar produk kami dapat tetap bertahan dan memiliki peminat. Kelebihan dari pesaing yaitu mereka telah memiliki branding yang bagus sehingga bukan lagi mereka yang mencari konsumen tapi konsumen yang mencari mereka. Lalu, kekurangan dari pesaing adalah variasi aroma yang terlalu pasaran. Kebanyakan para penjual lilin aromaterapi menawarkan aroma yang umum seperti aroma buah dan aroma bunga. Sedangkan produk kami memiliki aroma unik yang tidak dimiliki oleh produk lain. Selain mengetahui kelemahan dan kekuatan pesaing, kami juga harus mengetahui strategi pemasaran pesaing. Berdasarkan pengamatan kami, strategi yang digunakan pesaing dalam pemasaran online adalah mengendorse selebgram atau seleb tiktok. Dengan melakukan hal tersebut, produk mereka menjadi banyak yang tahu sehingga ada yang berminat untuk membeli.

Produk yang memiliki manfaat yang sama dengan lilin aromaterapi adalah pengharum ruangan. Namun menurut kelompok kami hal tersebut bukanlah ancaman karena kedua produk tersebut memiliki penggemarnya sendiri-sendiri. Bisnis yang akan kami jalankan tidak menyebabkan dampak negative terhadap lingkungan karena bisnis ini hanya menimbulkan limbah kaca (bekas wadah lilin) yang dapat didaur ulang kembali. Lalu, dampak bisnis ini untuk masyarakat sekitar yaitu diharapkan kelak kami bisa merekrut masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan untuk dijadikan karyawan. Pemerintah mendapatkan dampak yang bagus dari bisnis kami, yaitu pembayaran pajak. Selain itu, kami juga membantu pemerintah dalam mengatasi pengangguran dengan menyediakan lapangan pekerjaan.

### SIMPULAN

Dalam memulai sebuah bisnis usaha, perlu mengetahui terlebih dahulu berbagai macam hal yang berhubungan dengan pasca dan pra-jalannya sebuah bisnis usaha tersebut. Seperti mengetahui peluang usaha, lokasi usaha yang strategis, pemasaran produk yang tepat, teknologi yang digunakan untuk mengolah produk yang akan dibuat dan aspek aspek lainnya yang berkesinambungan dengan pendirian bisnis usaha sehingga terciptanya usaha dan berjalannya usaha dengan baik. Lilin Aromaterapi "Pacarona Candle" merupakan produk lilin yang memiliki aromaterapi dengan keunikan yaitu menggunakan aroma dari rempah rempah khas Indonesia

yang memiliki aroma rileksasi dan memberikan rasa tenang, Hasilnya kesemua aspek layak untuk dilakukan.

Dalam mendirikan sebuah bisnis usaha harus adanya persiapan yang matang dan tepat sehingga bisnis dapat berjalan dengan lancar dan bisa memberikan laba yang besar dengan modal seminimal mungkin. Dalam berbisnis diperlukan ketelitian, kesabaran, kerja keras, keuletan. Selain itu seorang wirausahawan atau pebisnis harus bisa kreatif dan inovatif sehingga mampu memberikan inovasi baru untuk membantu mengatasi masalah yang ada. Serta wirausahawan atau pebisnis harus selalu bisa mengikuti trend yang ada untuk memenuhi konsumen agar konsumen lebih tidak mudah bosan dengan produk yang telah ada.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aisyah, R. A. N. (2018). *Pengaruh Pemberian Relaksasi Aromaterapi Mawar (Rosa Damascena Oil) Terhadap Aktifitas Saraf Simpatis Pada Pasien Hipertensi (Kajian Denyut Nadi Dan Tekanan Darah) Di Puskesmas Kedungmundu Semarang* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Semarang).
- Al Fatina, A., Rochma, N. A., Salsabilah, N., Eprilyanto, A. F., Aulia, R., Sukaris, S., ... & Rahim, A. R. (2021). Pembuatan Minyak Sereh Dan Lilin Aromaterapi Sebagai Anti Nyamuk. *DedikasiMU: Journal of Community Service*, 3(2), 837-847.
- Hartono, T. (2020). *Perancangan Brand Campaign "Ca&Chill" Untuk Mengedukasi Market Terhadap Kegunaan Dan Manfaat Lilin Aromaterapi Natural Melalui Media Sosial* (Doctoral dissertation, Universitas Ciputra Surabaya).
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis= Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Subagyo, A. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Aplikasi*. Elex Media Komputindo. Jakarta.